

2013年5月31日 星期五 主编 熊维维 编辑 万佳 校对 王阳 版式 李仙珠



洛阳杜康控股销售公司总经理 苗国军

复兴名酒文化 梦想清晰可触

苗国军曾经对很多人说过,他是白酒行业的新兵。"到现在为止,我仍然不敢说自己了解白酒行业,但我认为,中国白酒行业的确经历了黄金的10年,这10年来行业格局发生了很大的变化,白酒的单体企业规模扩大,诞生了高端名酒阵营,也崛起了一大批白酒品牌,整个行业发展到了一个新的历史高度。可观的说,中国白酒文化在过去10年内一直是'荒漠化'的,如何实现白酒的文化价值回归,显得尤为重要。未来将是白酒文化回归的时代,真正有历史记载的文化名酒复兴将成为行业发展主旋律,文化将成为白酒行业格局的分水岭。"苗国军说。

"对于杜康来说,虽然从销售量上我们已经做到了河南第一,但离那些所谓的一线名酒还有明显的差距。而杜康并不是一个区域品牌,更不是所谓的二线品牌,杜康是全国性品牌,甚至全

球性品牌,'何以解忧,唯有杜康'里的杜康,已经不是一种酒,而是酒的代名词。4月份我们到新加坡做文化推广活动,外籍华人就知道杜康。杜康在河南没有竞争对手,我们的竞争在全国市场。"杜康的发展才刚刚开始起步,相信未来几年内,杜康肯定成为中国白酒行业的领军者。

"对于我来说,梦想就是如何把杜康这个品牌发扬光大,创造出这个品牌应有的价值,我的愿望就是将杜康塑造成等同于中国白酒,就像拉面等同于兰州拉面、越野等同于路虎一样,把杜康做成一个百亿企业,并把这个企业打造成一个百年品牌。具体到梦想,我觉得可以分为3个层次:第一是引领豫酒走向全国,实现杜康的'百亿计划';第二是能够为中国的酒文化回归贡献自己的力量;第三就是让杜康成为一个负责任、有社会责任感的百年企业。"

十一年携手共进



我非常喜欢郑 州晚报,它关注市民 生活,很"接地气", 杜康经常和晚报,比

如说《父爱》微电影,我觉得很多时候,一个城市有一份这么跟市民喜怒哀乐息息相关的报纸,是市民最大的福气。

——洛阳杜康控股销售公司 总经理 苗国军

去年7月,河南第一家由酒企自营的酒类B2C电子商务平台正式上线运营。一年来,酒真价实网凭借河南省副食品有限公司近60年酒类经营的经验,利用省副食茅台、五粮液、剑南春等名优白酒、葡萄酒的优势货源,和省副食在河南省及周边省区市信誉度在互联网上打造了正品、正宗酒产品销售酒平台,为省内、全国网购客户提供团购和零售服务。 郑州晚报记者 万佳

网上销售 轻松购酒

相对传统销售模式而言,网上售酒能够减少中间环节,降低销售成本,让利于消费者,使消费者享受到更加方便快捷的服务。据了解,酒真价实网提供川、贵、鲁、豫等全国大型酒厂名优酒,华夏长城、张裕、五大名庄系列红酒,赊酒、杜康、仰韶、宝丰等各种地道河南品牌以及各类高档礼品酒、黄酒等,酒类齐全,价格实惠,货真价实,消费者可以根据自己的需要购买到酒真价实的产品。

酒真价实网不但了秉承河南省副食品有限

公司"诚信、务实、创新、高效"的企业精神,而且将"轻松购酒、酒真价实、适度饮酒、酒添情趣"等服务元素融入其中。力求只将符合消费者喜好的商品推荐给大家,并将各地风土人情与酒水特性正确给广大消费者。营造良好的酒类市场运营环境,降低酒水消费误区,创建轻松愉快的购物环境。

立足河南 辐射全国

相对于传统渠道的销售运营,酒真价实网 更着重对于专业网络营销团队的建设,由具有

河南省副食品有限公司酒真价实网应实而"升"

60余年酒水运营经验的河南省副食品有限公司倾力出资打造。资深的顾问团成员,加上平均年龄27岁的优质客服团队,商品均来自省副食的一线采购,不接受倒手和外调商品,保证酒真价实的老字号信誉。不断探索网购人群的消费习惯,以简约为本,满意快捷为理念。

酒真价实网以河南市场以本,服务本地市场,建立区域电子商务品牌。以本地化特色服务,提升区域品牌经济价值和市场占有率。不但如此,在不到一年的网上运维时间里,酒真价实网的品牌推广也成功已辐射如北京、上海等

一线城市和周边省份。

酒真价实网在五年内要塑造"河南省酒水线上销售口碑品牌";拓展多元化业务整合,挖掘跨行业、跨平台联合发展机遇,规范区域酒水市场销售价格。为了提升消费便利性,酒真价实网运营团队在维护好酒真价实网垂直平台营运的同时,也在积极探索020运作模式,结合省副食实体直营店和豫副酒源连锁实体加盟体系,降低货物配送时间、强化商品配送安全、削减第三方配送的额外支出。省副食与您携手,共建酒真价实良好口碑,酒真价实网应时而"升"。

